

報道関係各位

2025 年 9 月 16 日

中小サロンのための新卒採用の極意 ～勝つための4つのポイントとやりがちな6つの失敗～

お客さまの声を最先端の分析でファン増加につなげる企業、株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は株式会社レボル（本社：埼玉県川口市、代表取締役社長：平井伸幸）の平井社長をお迎えし、「中小サロンのための新卒採用の極意～勝つための4つのポイントとやりがちな6つの失敗～」（定員:100名/無料）を10月14日(火)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20251014_contact?pr）

✂ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

定員 100名

中小サロンのための 新卒採用の極意

勝つための4つのポイントと
やりがちな6つの失敗

【ファシリテーター】
株式会社ファンくる
サロンサポートチーム
マネージャー
黒木 良一

株式会社レボル
代表取締役
平井 伸幸 氏

2025.10.14 火 20:00-21:00

参加無料

実施概要

店舗拡大を目指す美容室経営者の皆様にとって、新卒採用は重要な課題です。
今回のセミナーでは、特に中小規模のサロン様に向けて、新卒採用を成功させるための具体的なポイントと、多くのサロンが陥りがちな失敗について、株式会社レボルの平井社長にお

話しいたします。

平井社長はレボルに入社後、週休2日制の導入、残業時間の短縮、明確な評価制度の確立など、大胆な働き方改革を次々と実行されてきました。その結果、スタッフ数が着実に増加し、3店舗だったサロンを現在では12店舗へと拡大されています。

この成長を支えた大きな要因は、離職率の低下だけでなく、新卒採用の成功です。

平井社長は、新卒採用には成功へ導く複数のポイントと、「これをしていてはうまくいかない」という失敗パターンがあると語ります。

本セミナーでは、レボルの直近新卒応募24名、採用8名の具体例と、長年の豊富な経験から培ってきた新卒採用成功の極意を、惜しみなくお伝えします。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

このような方におすすめ

- 店舗展開を具体的に考えている方
- 新卒採用に本格的に力を入れたい方
- 新卒採用がうまくいかず、打開策を探している方

セミナー詳細

■日時

2025年10月14日(火) 20:00～21:00

■定員

限定100名

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

https://biz.fancrew.jp/seminar20251014_contact?=pr

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■お問い合わせ

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



株式会社レボル

代表取締役

平井 伸幸 氏

静岡県静岡市出身 49 歳

大学卒業後、人材業界で 8 年間勤務。営業、マネジメント、人材育成等に携わる。

美容室経営の株式会社レボルからヘッドハンティングされ、2007 年に入社。

同社直営美容室で週休 2 日制度、残業短縮、評価制度導入など、美容師の働き方改革を行い、3 店舗から 12 店舗に店舗を拡大。

その経験をもとに全国 500 店以上のお取引先美容室に対して、経営指導、セミナー講師、コンサルティング、後継者育成を行っている。

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

第二ソリューション本部 サロンサポート マネージャー

黒木 良一

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を使ったサロン様の店舗改善をご支援。

顧客満足度とスタッフ様のモチベーションを上げ、お客様とスタッフに愛され続けるお店

づくりをお手伝いしています。

【ファンくるについて】



お客様や従業員の声を独自の特許技術で分析することにより、店舗運営、商品開発、営業活動、従業員エンゲージメント等の向上を支援する様々な Web サービスをあらゆる業界に対して提供しています。また、体験型情報サイト「ファンくる」の運営や、インターネットリサーチなどのマーケティング支援も行っております。

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：<https://www.fancrew.co.jp/>
- 事業内容：来店客調査「FancrewCR」の運用・開発
消費者モニター調査「Fancrew MR」の運用・開発
販促・店頭調査「Fancrew PR」の運用・開発
契約率向上ツール「Fancrew ICR・CSR」の運用・開発
従業員満足度調査「Fancrew ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる セミナー担当 (Email：info@fancrew.co.jp)